

ド素人が行う 不動産経営戦略

～その2～

＊その1からの続きは10ページから

■ 推奨環境 ■

このレポート上に書かれているURLはクリックできます。できない場合は最新の*Adobe Reader*を無料でダウンロードして下さい。

<https://www.adobe.co.jp/products/acrobat/readstep2.html>

■ 著作権について ■

このレポートは著作権法で保護されている著作物です。下記の点にご注意戴きご利用下さい。このレポートは著作権はれぽさんに属します。

著作権者の許可なく、このレポートの全部又は一部をいかなる手段においても、複製、転載、流用、転売等することを禁じます。このレポートの開封をもって下記の事項に同意したものとみなします。

このレポートは秘匿性が高いものであるため、著作権者の許可なく、この商材の全部又は一部をいかなる手段においても複製、転載、流用、転売等することを禁じます。

著作権等違反の行為を行った時、その他不法行為に該当する行為を行った時は、関係法規に基づき損害賠償請求を行う等、民事・刑事を問わず法的手段による解決を行う場合があります。

このレポートに書かれた情報は、作成時点での著作の見解等です。著者は事前許可を得ずに誤りの訂正、情報の最新化、見解の変更等を行う権利を有します。

このレポートの作成には万全を期しておりますが、万一誤り、不正確な情報がありましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を追わないことをご了承願います。

このレポートのご利用は自己責任でお願いします。このレポートの利用することにより生じたいかなる結果につきましても、著者・パートナー等の業務提携者は、一切の責任を負わないことをご了承願います。

もくじ

プロフィール	3 ページ
経歴	4 ページ
きっかけ	5 ページ
メリット	6 ページ
デメリット	7 ページ
実践編	8 ページ
立地と環境	1 0 ページ
見学	1 4 ページ
管理会社	1 6 ページ

◇プロフィール◇



ハンドルネーム

れぽさん

不動産経営歴

2013年2月～

不動産収入

毎月平均40万円

*純粋に家賃収入からローン等経費を引いた毎月の手残りです。

2019年8月現在

3棟 23戸 所有中 内区分所有が3戸 テナント2(スポーツジム・エステ)

◇家賃収入実績

90万円(約/毎月)

◇売買収益実績

350万円(1戸のみ売却)

◇減価償却等における税控除額

70万円(約/年間)

◇経歴◇

- | | | |
|-------|-----|--|
| 2012年 | 12月 | 保険以外で、残された家族への財産をどうするか考え始める |
| 2013年 | 2月 | 福岡市の一等地に新築区分マンション2戸取得 |
| 2013年 | 11月 | 神奈川県川崎市に新築区分マンション1戸取得 |
| 2016年 | 12月 | 福岡市の開発地区に新築区分マンション1戸取得 |
| 2017年 | 12月 | たまたま立ち寄った本屋で不動産経営の本を買い、
不動産収益に対して考えを改める |
| | | 鬼の活動でなんとか不動産会社と金融機関を見つける |
| 2018年 | 6月 | 1棟6戸 1棟8戸を同時に取得 計2棟18戸 |
| 2019年 | 7月 | 川崎の区分マンションを売却 約350万円プラス |
| 2019年 | 10月 | 福岡県の観光地に1棟5戸(うち2戸テナント)を取得 |

◇きっかけ◇

重要！

僕自身が病気や事故で亡くなってしまった時に、
家族は生活できるのか？

これが大きな理由です。

ココでは記載しませんが、
当時僕の周りで色々なことがありました。
その時、率直にそう思い色々調べたのがきっかけです。



たまたま本業(普段は営業職)の取引先の方が不動産経営を行っており、
その方に業者さんを紹介頂いて不動産を取得しました。

所有後に**家賃収入・税金控除等**の恩恵を受け、更に良さを知りました。

◇メリット◇

- 家賃収入がある(インカムゲイン)
- 売買による収益化が可能(キャピタルゲイン)
- 資産が増える
- サラリーマンでも確定申告を行うことで税の還付がある
- 団体信用保険に加入していれば、何かあっても残された家族が安心
- 知識が増える
- 経営感覚が身につく
- 建築業界の繋がりが出来る



◇デメリット◇

- 大きなお金が動く為、心が不安になる
- 空室によるリスクがある(家賃が入ってこない)
- 自然災害や周辺での事件により、空室のリスクがある
- 無知識でやり続けると、何かあった際にリカバリーが出来ない
- 管理会社に任せっきりだと、修繕費用が高くつく
- 悪徳な不動産を平然と案内してくる業者がある

結論から言うと、**不動産経営は会社の経営と同じ**です。

無知識から始めても構いませんが、

ずっとそのままでいると、後で自分が後悔をします。

しかし自分が成長すれば、株やFXと違って自分の知識とアイデア次第で
いかようにもリカバリ出来るのが不動産経営です。

(失敗を、指くわえて見過ごす事がなくなるのです)



ここからは、
もし僕が不動産経営がド素人だったとして、
これから【不動産をはじめよう！】
と思った時に、何をどうやっていくのか？

戦略と計画そして気をつける事を、
自分なりに記述していきたいと思います。



1.新築より中古	第1章にて
2.属性を知る	第1章にて
3.ワンルーム？1棟？シェア？	第1章にて
4.立地と環境	第2章にて
5.見学	第2章にて
6.管理会社	第2章にて
7.税金	第3章にて
8.運用	第3章にて
9.新戦略	第3章にて

4.立地と環境

立地と環境について少し考えてみましょう！！

まずは環境です。

表面利回りがすごく良くて、現在満室中の物件を見つけたとします。

例 1R(ワンルーム) が8戸ある1棟物件
大学が近い為、100%賃貸者は学生

ただし、来年大学が違う場所に移転する・・・。
上記の物件を購入しても意味ないですね。

買おうとする物件の賃貸者及び周辺環境は特に大事になってきます。

こんなラッキーなこともあります。

たまたま近くに大きな商業施設が出来る計画がある。

それに伴い、ファミリー系の住宅地が整備されつつある。

その場合は古くて価値の無いアパートを購入し、リノベーションをかけることで、収益化が見込めることもあります。



4.立地と環境

他にも、

騒音問題は？

周辺に変わった人がいないか？

駅が近いか？

適度な場所にスーパーなどはあるのか？

学校は近いか？

24時間の稼働している工場がないか？

治安は大丈夫か？

などです。

あまり神経質になるとキリがありませんが、

だいたいの事は把握しておいたが良いです。

これは物件の案内に記載されている事が多いので、紙面での確認でも良いでしょう。



自分が住むという感覚で環境を調べると少し真剣度が増すかもですね！

次は**立地**です

僕自身が**重視**しているのは、

海の近くかどうか？

30年ほど前は何が建っていたのか？

です。

海の場合は『**塩害**』が生じます。

これは経年と共に鉄が錆び建物を浸食していきます。

修繕費用が必要以上にかかりますので、しっかりと下調べが必要です。

次に『**以前建っていた物**』ですが、Googleマップで見ることが出来ます。

実は昔**沼地**だったとか、**池**だったなんて事はザラです。

地盤が大丈夫かどうかの確認材料になります。

そして1番大事なこと、それは

活断層です

活断層が真下を通っていれば、それなりの覚悟はしておかなければなりません。
現在の建築基準法は震度6から7の地震がきても倒壊しないことが前提です。

しかしながら、自然とは恐ろしいものです。

何が起こるか分からない。
心構えが必要になります。

他にも活火山になりうる山が近くにありそう。
川が氾濫すると、浸かってしまいそう。

など、立地は気にしておきましょう。

しかしながら、あまり気にしすぎると何も買えません。
他の人に買われちゃいます。
そこんところは頭に入れておきましょう！！

机上だけで話を進めるのではなく、実際に見に行ってみましょう！

見に行くことで得られる情報やメリット

- ・ 建物の細かいところを見ることができる。(空室があれば室内も見てください)
- ・ オーナーになるという自覚が芽生える
- ・ もし建物に瑕疵等あれば、予め値引きするか修繕後買付という交渉ができる
- ・ 周辺立地等の確認
- ・ 近隣住宅等の確認

持っていくべき物

- ・ 巻尺又はメジャー
- ・ カメラ（スマホ）
- ・ 物件情報（備考欄に書いてあるところなどを確認する）
- ・ 紙とペン



予め修繕が必要だと聞いていた場合、
自分ならどこをどう修繕していくのか？をしっかりと想像しながら見ると良いです。

配管や塗装亀裂等は最終的に技術者に見てもらいますが、
内装の雰囲気や水回り、クロスや床に関してはオーナーの意向でどうとでも出来ます。

ただただオーソドックスにするのか？
少しアクセントをつけて付加価値とするのか？

あなたのアイデア次第で家賃を上げる事も可能です。

そういう意味では、日頃からそういう物を見ておいた方がいいですね♪
見ている見ていないでは、アイデアが全然違います。



6. 管理会社

管理会社は不動産経営においてとても**重要なパートナー**です。

- ・ 家賃の回収
- ・ 賃貸者との窓口
- ・ 空室時の募集や広告
- ・ 共用部分の管理メンテナンス

を行ってくれます。

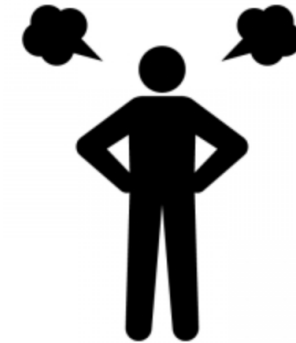
これはオーナー自身が行うことも出来ますが、
夜中の対応や実際の募集等とても大変です。

任せるところは任せましょう！

相場でいうと、家賃の3%から5%を管理料として管理会社へ支払います。

管理会社の見極め方

まず適当な管理会社はダメです。
どう適当かと言うと、



- お客様からの連絡に対し、行動が遅い
- オーナーへの報連相がとにかく遅い
- そもそもオーナーの意向を聞いていない
- 返事だけよくて、蓋を開けてみたら全然やっていない
- 空室時の募集の際、条件を伝えても忘れている
- 何でもかんでもお金お金言ってくる
- 要件を伝えても、必ずと言って良いほど否定から入る
- 色々と資料を請求しても、2週間以上放置される

6. 管理会社

大事な事は、まず**自分自身がしっかり勉強する事**です。
無知識でやろうとすると足元を見られます。

自分が知識をつけて、管理会社に自分の思いをわかってもらう。

ある意味**管理会社を自分が育てる**くらいの気持ち付き合おうと良いと思います。

管理するシステムは会社ですが、担当者**人**です。

そこしっかり理解して、自分の**不動産経営に協力**してもらいましょう！

『**管理会社を通さずに自分が管理をするなら？**』

という気持ちで考えてみてください。

6. 管理会社

管理会社の他に、ガス会社さんとの契約も必要になります。

これは比較的田舎の方だと、
都市ガスではなくプロパンガスがまだまだ多いのが理由です。
このプロパンガスの会社選びはとても重要です。
一度契約するとだいたい15年から20年の縛りで契約します。

僕が依頼しているプロパンガス屋さんは、

- ・各部屋の給湯器が古くなったら無償で交換してくれます。

↑正直これはどこもやっているのですが、

さらにその会社は、全室室内のルームエアコンも1回限りですが、
無償で交換をしてくれます。

よくエアコン見るエアコン付き物件ですが、あれは**オーナーの負担**です。
1回でも無料で変えてくれると嬉しいですね♪

妄想でもいいので、自分が不動産を持つイメージが出来ていますか？

僕も不動産を所有した後より、所有前の方が凄まじかったですww

楽しくて仕方なかったですね！！

つぎは『その3』です！

税金や運用・そして新しい戦略について学んでいきましょう！